Basel, den 7. März 1936 XXXVI. Jahrgang / No. 10

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K) Basel, Tellstrasse 62/64.

Der Rochdaler Grundsatz des Verkaufes zu Tagespreisen und die Rückvergütungsfrage.

Rückvergütung — Nettopreise — dieses Problem hat verschiedene Einsender während der nun schon einige Wochen dauernden Diskussion im «Schweiz. Konsum-Verein» beschäftigt. Eine klare, eindeutige Lösung dieser wichtigen Frage hat sich bis jetzt noch nicht herausgeschält. Wohl scheinen die Stimmen zur Beibehaltung der bisherigen Rückvergütungspraxis zu überwiegen. Es wäre jedoch leichtsinnig, dem demokratischen — in derart prinzipiellen Fragen jedoch ganz bestimmt falsch angewandten — «Recht der Mehrheit» zuliebe den sich immer stärker und eindringlicher und je länger je mehr begründeter geltend machenden Bedenken gegenüber der bisherigen Rückvergütungspraxis zu verschliessen. Der folgende Aufsatz, der ein Résumé eines Vortrages von Herrn Hans Handschin, Statistiker und Bibliothekar, V. S. K., in der «wissenschaftlichen Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Genossenschaftsfragen», Basel, darstellt, zeigt, dass in der Forderung der Revision der heute im allgemeinen geltenden Rückvergütungssätze ein Problem liegt, das aus dem Rahmen der theoretischen Diskussion hinaus und in grösserem Masstab auf das Gebiet des praktischen Versuchs gehört. — Ein Bericht über die Diskussion zum Vortrag erscheint in der gleichen Nummer unter der Rubrik «Propaganda und Bildungswesen». Red.

Die Grundsätze der Rochdaler Pioniere sind — eine Tatsache, die oft nicht genügend berücksichtigt wird — nicht die Genossenschaftsidee selbst, sondern lediglich Regeln für die Umsetzung des Genossenschaftsgedankens in die Praxis. Soweit sie einen unmittelbaren Ausfluss der Genossenschaftsidee darstellen, werden sie allerdings solange Geltung haben, als Konsumgenossenschaften bestehen, die sich die Bezeichnung Genossenschaft mit Recht zulegen. So wird man sich kaum vorstellen können, dass eine Konsumgenossenschaft je den Grundsatz der Abgabe nur reiner, unverfälschter Nahrungsmittel verleugnen wird, wobei lediglich einzuschränken ist, dass die Ansichten über das, was bei Nahrungsmitteln als rein und unverfälscht anzusehen ist, einem Wechsel unterworfen sein können. Dagegen kommt nicht auch allen anderen Rochdaler Grundsätzen dieser der Genossenschaftsidee sozusagen immanente Charakter zu. Andere Grundsätze sind vielmehr als bis zu einem gewissen Grade von äusseren Umständen bedingt zu betrachten und demgemäss dem Wandel dieser äusseren Umstände unterworfen.

Zu den an bestimmte Verhältnisse gebundenen Grundsätzen gehört unseres Erachtens in erster Linie der des Verkaufes zu Tagespreisen oder, wie es vielfach auch ausgedrückt wird, zu üblichen Preisen oder schliesslich, wie es wohl am richtigsten ist, zu Marktpreisen (that market prices be charged). Man hat die Durchsetzung dieses Grundsatzes in der Konsumgenossenschaftsbewegung in erster Linie damit begründen wollen, dass viele Genossenschaften vor der Gründung der Rochdaler Genossenschaft daran gestrauchelt seien, dass sie zu Nettopreisen verkauft hätten. Dieser Grund wird wohl ausschlaggebend gewesen sein, obschon Holyoake, der Geschichtsschreiber der Pioniere, in noch stärkerem Masse betont, dass ein Gedanke, der charakteristischerweise auch bei Collin-Bernoulli zum Ausdruck kommt, die Rochdaler Weber die Konkurenz nicht allzu sehr hätten schädigen wollen und deshalb von irgendwelchen Preisunterbietungen Abstand genommen hätten, und zwar sogar in einem so weitgehenden Masse, dass sie selbst auf Preisunterbietungen von anderer Seite nicht mit derselben Massnahme geantwortet hätten. Noch eine andere These vertritt der schwedische Genossenschafter Gjöres, der ja im Zusammenhang mit seinen Studien über Owen den Anfängen der britischen Konsumgenossenschaftsbewegung eine ganz besondere Aufmerksamkeit geschenkt hat. Nach seiner Theorie, und diese Theorie stützt sich ganz besonders auf den Ausdruck «Marktpreis» ist die Befolgung des in Frage stehenden Grundsatzes in erster Linie eine Auswirkung der ungünstigen Erfahrungen, die mit den Owenschen Tauschbörsen gemacht worden waren. In diesen Owenschen Tauschbörsen wurde nämlich der Wert der eingelieferten Waren durch besondere Beamte geschätzt, und gerade diese Schätzungen gaben den Anlass zu einer Menge von Unstimmigkeiten und schliesslich

zum Verfall der ganzen Bewegung. Durch das Befolgen der allgemein geltenden Preise hätten die Pioniere eine Wiederholung der von den Tauschbörsen her noch in lebhafter Erinnerung stehenden Streitigkeiten vermeiden wollen. Der Verzicht auf eine selbständige Preisfestsetzung war aber umso eher möglich, als durch die Verteilung des Reinüberschusses nach Massgabe der Bezüge die Mitglieder letzten Endes ja doch den Nettopreis bezahlten.

Für die Konsumgenossenschaften von heute kann keiner der drei angeführten Gründe mehr massgebend sein. Verkauf zu Nettopreisen ist beim heutigen Stand der Entwicklung für eine einigermassen konsolidierte Konsumgenossenschaft ebensowohl möglich als der praktisch doch ziemlich auf dasselbe herauskommende Verkauf mit einer mehr oder weniger gleichbleibenden Rückvergütung.

Eine weitgehende Rücksichtnahme auf den Kleinhandel, der zur Zeit des Aufkommens der Konsumgenossenschaften sozusagen die einzige Form der Warenabgabe an den Verbraucher darstellte, ist auf der andern Seite zur Unmöglichkeit geworden, weil neben den Konsumgenossenschaften verschiedene andere Unternehmungsformen des Kleinhandels aufgekommen sind, denen die Konsumgenossenschaften in ebenso hohem, wenn nicht höherem Masse Rechnung tragen müssen.

In Tat und Wahrheit hat ja auch der Grundsatz der freiwilligen Anpassung an die sogenannten Tagespreise gar nie in der Praxis die Geltung gehabt, die ihm in der Theorie zugeschrieben wurde. Was ist überhaupt ein Tagespreis oder ein üblicher Preis oder ein Marktpreis im Kleinhandel? Im Ausgangspunkt des Handels, an den Warenbörsen gibt es so etwas, was man als Tagespreis bezeichnen könnte. Im Kleinhandel dagegen bestehen, selbst an ein und demselben Orte, zu ein und derselben Zeit zumeist ganz merkliche Preisunterschiede. Ist aber durch Abmachungen zwischen den einzelnen Vertretern eine Einheitlichkeit der Preisfestsetzung erreicht worden, so ist das Moment der Bildung von Tagespreisen, das für die Rochdaler Pioniere noch eine Selbstverständlichkeit war, das der freien Preisbildung, nicht mehr vorhanden, und dann kann doch erst recht nicht die Rede davon sein, dass sich eine Konsumgenossenschaft, die sich ihrer wahren Aufgabe bewusst ist, an den, in diesem Falle ist es wohl am richtigsten zu sagen, üblichen Preis hält.

Als tatsächliche Grundlage für die Preisfestsetzung der Konsumgenossenschaften kann, von den allerersten Anfängen abgesehen, folgende Formel angesehen werden: Ankaufspreis der Waren plus Betriebskosten plus Reservestellung plus (mehr oder weniger zum voraus festgelegte) Rückvergütung. Das will natürlich keineswegs besagen, dass nun auch jeder einzelne Preis genau nach dieser Formel berechnet wird. Der Umstand, dass die Konsumgenossenschaften nicht allein auf weiter Flur sind, sondern mit Konkurrenten zu rechnen haben, veranlasst sie vielmehr, in mehr oder weniger ausgesprochenem Masse die namentlich in der Gegenwart zahlreichen Preismanöver durch eine sogenannte schwächere Kalkulation zu parieren und auf der andern Seite wiederum für die dadurch entstandenen Einbussen einen Ausgleich zu suchen. Für den Durchschnitt aller Verkäufe trifft aber doch die von uns angegebene Formel zu. Der Preis, der so zustandekommt, braucht natürlich keineswegs höher zu sein als der Preis, den man als den üblichen bezeichnen könnte, er kann vielmehr trotzdem noch darunter liegen; auf jeden Fall wird das aber in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle auf den Preis, den wir als den letztendlichen bezeichnen könnten, den Preis, der sich nach Auszahlung der Rückvergütung als tatsächlicher Aufwand für den Verbraucher ergibt, zutreffen.

Das bestimmende Moment für die heutige Preisfestsetzung der Konsumgenossenschaften ist damit die Rückvergütung. Wir denken dabei natürlich in erster Linie an die Länder, wie die Schweiz, in denen der Rückvergütungssatz verhältnismässig hoch ist, und nicht an die Länder mit durchschnittlich bescheidenen Rückerstattungen. In diesen Ländern kann vielmehr die Rückvergütung noch ausgesprochen den Charakter haben, der in den Anfängen der Bewegung überall der vorherrschende war, den einer Erübrigung.

Dass eine Verteilung des Reinüberschusses nach Massgabe der Bezüge zu erfolgen hat, kann wohl kaum ernsthaft bestritten werden. Dass aber überhaupt ein Ueberschuss erzielt werden muss, der eine solche Austeilung erlaubt, ist keineswegs eine Notwendigkeit, die Rückvergütung ist vielmehr an sich kein integrierender Bestandteil der konsumgenossenschaftlichen Warenvermittlung, kein Kriterium dafür, ob ein Unternehmen als Konsumgenossenschaft anzusprechen ist oder nicht.

Tatsächlich gibt es auch Länder mit hochentwickelter Konsumgenossenschaftsbewegung, in denen die Rückvergütung bei weitem nicht die Rolle spielt wie bei uns in der Schweiz. Wir belegen das durch folgenden Vergleich der Rückvergütungssätze der Konsumgenossenschaften Finnlands, Schwedens, der Schweiz und Grossbritanniens:

Prozentsätze der Rückvergütung	Prozentzahl der Vereine Grossbritannien	Schweiz	Schweden	Finnland
0,0— 2,0	5,5	1,4	3,1	84,0
2,1— 5,0	7,7	8,6	85,2	16,0
5,1—10,0	44,0	82,0	11,7	
über 10,0	42,8	8,0		
	100,0	100,0	100,0	100,0

In Finnland richten 32,3% aller Konsumgenossenschaften überhaupt keine Rückvergütung aus. Volle 84 % begnügen sich mit entweder überhaupt keiner oder aber einer Rückvergütung von höchstens 2%, d. h. einem Rückvergütungssatz, für den man bei uns wohl nur ein mitleidiges Lächeln übrig hätte. In Schweden liegen die Rückvergütungen etwas höher, nämlich das Hauptkontingent sämtlicher Vereine (85,2%) zwischen 2 und 5%. Bei uns stehen diesen 85,2% nur 8,6% gegenüber, also ziemlich genau ein Zehntel davon. Der Haupttrupp in unserem Lande fällt in die Kategorie von 5 bis 10%, und zwar ist es wiederum ein beinahe gleicher Prozentsatz wie in Finnland für die Gruppe von 0 bis 2 (84,0%) und für Schweden für die Gruppe von 2 bis 5% (85,2%), nämlich 82,0%. Grossbritannien schliesslich hat noch höhere Rückvergütungssätze als die Schweiz. Immerhin ist die Sachlage nicht so, dass nun wiederum vier Fünftel bis sieben Achtel aller Konsumgenossenschaften in die nächsthöhere Gruppe der 10% übersteigenden Rückvergütungen zu liegen kämen; diese vier Fünftel bis sieben Achtel verteilen sich vielmehr ziemlich gleichmässig auf die Gruppe,

zu der die Schweiz das Hauptkontingent stellt (44,0%) und die höchste Gruppe (42,8%).

Es kann also nicht behauptet werden, dass an sich eine sehr niedrige oder sehr hohe Rückvergütung der Entwicklung der Konsumgenossenschaften besonders förderlich oder besonders schädlich sei. Denn alle vier Länder, auf die sich unser Vergleich erstreckt, weisen einen sehr hohen Stand der Konsumgenossenschaftsbewegung auf. Immerhin darf gesagt werden, dass die schweizerische und vor allem die britische Bewegung bedeutend älter ist als die schwedische und die finnische, die beide im Grunde genommen nicht vor den Beginn des laufenden Jahrhunderts zurückgehen, und dass ferner in Grossbritannien gerade die Landesgegenden, in denen der Impuls am stärksten ist, die niedrigsten Rückvergütungssätze aufweisen. Nehmen wir nämlich aus der Gesamtzahl der britischen Konsumgenossenschaften die der in den letzten Jahren besonders entwicklungskräftigen «Southern Section» mit der grössten Konsumgenossenschaft der Welt, der London Co-operative Society, die um 5% Rückvergütung (1 sh je 1 Pfd. St.) ausrichtet, heraus, und stellen wir diese unseren schweizerischen Konsumgenossenschaften gegenüber, so erhalten wir folgende Vergleichszahlen:

Prozentsätze der Rückvergütung	Prozentzahl der Vereine Grossbritannien „Southern Section"	Schweiz
0,0— 2,0	4,4	1,4
2,1— 5,0	23,7	8,6
5,1—10,0	65,8	82,0
über 10,0	6,1	8,0
	100,0	100,0

Es erhellt daraus, dass die Konsumgenossenschaften Südenglands zwar grössere Rückvergütungssätze als die finnischen und schwedischen, dagegen nicht nur kleinere als die britischen im Durchschnitt, sondern sogar als die schweizerischen aufweisen. Auch hier ist übrigens weniger die Unfähigkeit, so hohe Rückvergütungen wie in den meisten übrigen Landesteilen zu erzielen, als eine bewusst aktivere Preispolitik ausschlaggebend.

Denn es ist ohne weiteres klar, dass je höher die Rückvergütung ist, desto weniger eine Konsumgenossenschaft als Preisregulator für den gesamten Handel ihres Tätigkeitsbereiches wirksam sein kann. Eine Konsumgenossenschaft, die zu hohe Preise fordert, erschwert den Schichten den Zutritt, die auf den hintersten Rappen schauen müssen, und die Zahl der Haushaltungen, die sich in dieser Lage befinden, ist besonders in der gegenwärtigen Krise und bei dem hunderttausend übersteigenden Arbeitslosenheer nicht unbedeutend.

Im weiteren darf heute bestimmt die Frage aufgeworfen werden, ob die Rückvergütung noch die Beliebtheit geniesst, die ihr vor dem Kriege unbestrittenermassen zukam. Das rasche Emporkommen einer grösseren Zahl von Warenhäusern und anderer Unternehmungen, deren Preiskalkulation auf dem Warenhausprinzip des grossen Umsatzes mit geringem Nutzen aufgebaut ist, muss doch zu denken geben.

Dass die Rückvergütungsfrage in der letzten Zeit ausgesprochen in den Mittelpunkt der Diskussionen gerückt ist, dürfte doch ein Zeichen dafür sein, dass man sie vielerorts nicht mehr als etwas Sakrosanktes, als eine Einrichtung, deren Berechtigung man gar nicht in Frage stellen dürfe, betrachtet. Eine Genossenschaft, die Konsumgenossenschaft Wohlen (Aarg.) aber hat sich nicht mit langen Erwägungen begnügt, sondern ist, wie in einer früheren Nummer des «Schweiz. Konsum-Vereins» ausführlich berichtet wurde, zur Tat geschritten. Sie setzte Mitte Januar 1935 die Preise in einem Masse herunter, dass an Stelle der bisherigen Rückvergütung von 9% an Mitglieder und 6% an Nichtmitglieder nur noch eine solche von 2% an Mitglieder und 1% an Nichtmitglieder herausschauen sollte. Heute liegt der erste Abschluss nach der Durchführung dieser einschneidenden Massnahme vor, und es zeigt sich, dass das Ausbleiben der gewohnten Rückvergütung keineswegs den vielfach erwarteten Rückschlag des Umsatzes zur Folge hatte. Im Gegenteil! Die Einnahmen der beiden Verkaufsstellen stellten sich für die Zeit vom 1. Oktober 1935, d. h. dem Tag des Beginnes des ersten der Umstellung folgenden Rechnungsjahres bis Mitte Januar 1936 auf Fr. 48,225.50, währenddem sie in der entsprechenden Zeitperiode des vorhergehenden Rechnungsjahres nur Fr. 32,550.— erreicht hatten. Somit eine Zunahme von annähernd 50% bei niedrigeren Preisen! Für den Zeitabschnitt von Mitte Januar 1935 bis Mitte 1936, d. h. das erste volle Jahr des neuen Kurses, aber ergibt sich ein Januar Umsatz von Fr. 164,475.50 gegenüber nur Fr. 124,970.— für Mitte Januar 1934/Mitte Januar 1935, eine Zunahme, die kaum ein anderer Verbandsverein zu verzeichnen haben wird. Das Reinergebnis des achteinhalb Monate des neuen Kurses umfassenden, am 30. September zu Ende gegangenen Rechnungsjahres 1934/35 ist ebenfalls keineswegs ungünstiger als das des vorhergehenden Rechnungsjahres 1933/34, sondern im Gegenteil ganz bedeutend günstiger, ganz besonders wenn man die beiden Rechnungen auf eine absolut vergleichbare Grundlage bringt.

Nun meinen wir keineswegs, der in Wohlen erzielte Erfolg müsse unbedingt den Anstoss dazu geben, dass nun augenblicklich alle Verbandsvereine dazu übergehen, ihre Rückvergütung ebenfalls auf 1 bis 2% herabzusetzen. Es darf nicht übersehen werden, dass die Ueberzeugung, dass das Experiment gelingen werde, in hohem Masse zu seinem wirklichen Erfolg beitrug. Fehlt diese Voraussetzung, so ist zu befürchten, dass auch nicht alle Massnahmen, die zum Gelingen erforderlich sind, ergriffen werden. Denn es ist ja selbstverständlich, dass es nicht genügt, einfach die Preise entsprechend herabzusetzen und bestenfalls noch den Mitgliedern eine einmalige Erklärung über das, was mit der Preisherabsetzung beabsichtigt ist, zu geben. Die ganze Aktion bedarf vielmehr einer zielbewussten Leitung. Auf alle Fälle müssen aber die Preisreduktionen derart sein, dass sie auch wirklich ins Auge springen, was selbstverständlich auch eine tiefeinschneidende Herabsetzung der Rückvergütung, wie sie in Wohlen tatsächlich vorgenommen wurde, bedingt. Man lehne aber eine Nachahmung des Versuches auf der andern Seite nicht mit der billigen Begründung ab, dass in Wohlen ganz besondere Verhältnisse vorlägen. Tatsächlich bestehen weder innerhalb unseres Landes noch auch zwischen einer Grosszahl der Länder so beträchtliche Unterschiede der äusseren Voraussetzungen, als dass man einfach alles, was an einem andern Ort Erfolg hat, als nicht auf die eigenen Verhältnisse übertragbar bezeichnen könnte. Wären die Möglichkeiten tatsächlich so grundverschieden, dann wäre es nicht denkbar, dass — um nur ein besonders naheliegendes Beispiel anzuführen — der Konsumgenossen-

schaftsgedanke an sich an so vielen Orten und in so vielen Ländern zum erfolgreichen Durchbruch gekommen wäre. Für grössere Konsumgenossenschaften besteht ausserdem die Möglichkeit, das Experiment des Verkaufes mit bedeutend reduzierter Rückvergütung oder direkt zu Nettopreisen in nur beschränktem Umfange durchzuführen, sodass nicht auf einmal alles auf eine einzige Karte gesetzt werden muss. Jedenfalls aber bedarf der ganze Fragenkomplex einer ernsthaften und eine Aenderung der bisherigen Rückvergütungspolitik nicht zum vorneherein ablehnenden, d. h. also mehr oder weniger wohlwollenden Ueberprüfung. Eine hohe Rückvergütung ist weder ein unmittelbarer Ausfluss des Grundgedankens des Genossenschaftswesens und demzufolge ein Rührmichnichtan, noch auch eine unbedingte Existenzfrage für die Genossenschaftsbewegung, wie die Beispiele Finnlands und Schwedens und — in weniger ausgeprägter Weise — Südenglands zeigen.

Deshalb ist es erforderlich, ernsthaft und nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch, zu ergründen zu suchen, ob nicht auch bei uns ein Umschwung eingetreten ist, der eine hohe Rückvergütung der Propagandawirkung beraubt, die ihr vor dem Kriege unbestrittenermassen zu eigen war. Neue Zeiten verlangen auch eine neue Einstellung!

Eisenbahnerverband und genossenschaftliche Selbsthilfe.

In Nr. 7 des «Schweiz. Konsum-Verein» ist auf den Beschluss des Vorstandes des Schweizerischen Eisenbahnerverbandes, die Frage der Vermittlung wichtiger Bedarfsartikel an die Mitglieder erneut zu prüfen, wobei bei der Durchführung die Zusammenarbeit mit den bestehenden genossenschaftlichen Organisationen gesucht werden soll, hingewiesen worden. Veranlasst durch diesen Beschluss, hat die Verwaltungskommission des V. S. K. in einem Schreiben an den Vorstand des Schweizerischen Eisenbahnerverbandes darauf hingewiesen, dass die auf Selbsthilfe beruhenden Konsumgenossenschaften nach wie vor imstande sein werden, auch die Mitglieder in Eisenbahnerkreisen möglichst billig zu bedienen. Die Verwaltungskommission empfahl dem Vorstand des SEV eine gemeinsame Besprechung dieser wichtigen Angelegenheit. Sie wird die Verbandsvereine bezüglich der Gestaltung dieser Frage auf dem laufenden halten.

Zur vorliegenden Frage haben wir folgende zwei Einsendungen erhalten:

Im Zusammenhang mit dem Beschluss des Vorstandes des SEV wird gesagt, dass Vertreter des Gewerbes und die Vertreter der Migros für den schärfsten Lohnabbau beim eidg. Personal eingetreten, währenddem die Konsumvereine im allgemeinen den Bestrebungen der Personalverbände günstig gesinnt seien. Diese Feststellung hat vernünftigerweise den Verbandsvorstand dazu geführt, den lokalen Sektionen oder Platzorganisationen des SEV zu empfehlen, bei der Prüfung der Frage der Vermittlung von Waren mit den örtlichen genossenschaftlichen Organisationen in Verbindung zu treten.

Wie weit dies bis heute schon geschehen ist, kann im Momente nicht gesagt werden. Nach meiner Auffassung sollte da, wo eine Aussprache bis heute zwischen unsern Genossenschaften und den Organisationen des SEV, Föderativ-Verbandes und Postpersonals nicht stattgefunden hat, die Initiative von den Konsumgenossenschaften ergriffen werden. Bei diesen Verhandlungen ist wichtig zu wissen, dass speziell die Eisenbahner früher und zum Teil noch heute eigentliche Einkaufsorganisationen besassen oder noch besitzen. In der Hauptsache wurden hier die Artikel Kohlen, Holz, Teigwaren, Zucker, Oel und auf die Festzeiten Wein, Salami und geräucherte Fleischwaren vermittelt. Diese Vermittlung ist auf Anraten der Zentralleitung in den letzten Jahren stark zurückgedrängt worden.

Heute steht die Frage so, und das ist für uns Konsumgenossenschaften wichtig, sollen diese Einkaufsorganisationen wieder ins Leben gerufen oder dort, wo sie noch bestehen, wieder vermehrt tätig sein? Mögen vielleicht solche Einkaufsstellen früher ihre Berechtigung gehabt haben, so hat sich die Sache heute wesentlich verschoben. Die Gross-Konsumartikel sind heute im Preise so gedrückt, dass sie auch eine eigene Verkaufsorganisation der Verbände in der Regel nicht billiger vermitteln kann als die örtliche Genossenschaft, es sei denn dass durch spezielle Preisdrückerei, die schliesslich wieder Rückwirkungen auf die Löhne anderer Arbeiter hat, etwas erzwungen werden kann. Das darf aber nicht die Aufgabe einer Personalorganisation sein. Den Beweis hat jede einzelne Konsumgenossenschaft zu bringen durch Preisvergleiche mit dem privaten Handel und der Migros. In Besprechungen muss dieses Material als Unterlage dienen. Wo dies noch nicht vorhanden ist, muss es sofort zusammengestellt werden. Ueberhaupt sind im gegenwärtigen Moment die Preise einer wohlüberlegten, auf untersten Grenzen ruhenden Kalkulation zu unterziehen. Nicht nur im Hinblick auf die Verhandlungen mit besagten Verbänden, sondern von der Tatsache ausgehend, dass auch andere Mitglieder unter vermindertem Einkommen leiden, muss eine Umstellung im Verhältnis zu den Mitgliedern erfolgen. Diese haben heute mehr denn je Anspruch, dass die Genossenschaft ihnen in schweren Zeiten beisteht. Die meisten Vereine sind finanziell erstarkt, sodass sie heute vielleicht nur die statutarisch absolut notwendigen Abschreibungen und Reservestellungen machen und alles andere in Form von niederern Preisen den Mitgliedern zukommen lassen sollten. Ich erwähne dies in diesem Zusammenhang, weil es kaum angehen wird, zwei Kategorien Mitglieder zu schaffen, indem beispielsweise den Mitgliedern irgend eines Verbandes spezielle Vergünstigungen eingeräumt werden. Das wäre nicht mehr genossenschaftlich.

Bei Genossenschaften, die den Beweis erbringen — und das kann durch die öffentliche Rechnungsablage von jedermann überprüft werden —, dass ihr Betrieb gut organisiert und die Unkosten gerechtfertigt sind, wird kein eidg. Beamter oder Angestellter verlangen, dass noch billiger, also mit Verlust, verkauft werde. Diese Voraussetzungen müssen aber da sein, und wo sie noch nicht vorhanden sind, müssen sie geschaffen werden.

Die Verhandlungen, auf diesen Voraussetzungen aufgebaut, werden sicher zu einer Anerkennung der bestehenden genossenschaftlichen Selbsthilfe-Organisationen führen. Eine bessere Propaganda für unsere Konsumvereinsbewegung, als der angedeutete Weg, kann ich mir heute nicht vorstellen. Vielleicht sind die Organisationen des eidg. Personals bereit, uns die Adressen ihrer Mitglieder zur Verfügung zu stellen, damit wir am praktischen Beispiel — mit

einer Preisliste — jeden einzelnen aufklären können. Auch hier gilt Theorie wenig, nur das praktische Beispiel kann überzeugen.

*

(Hr.) In Nr. 7 des «Schweiz. Konsumvereins» wurde die Resolution des Verbandsvorstandes des S. E. V. besprochen, die sich mit der Organisierung der Selbsthilfe in der Versorgung mit Lebens- und Bedarfsmitteln des abgebauten Personals befasst. In der Angelegenheit hat nun das Gewerkschaftsamt des Eisenbahnerverbandes die Vorarbeiten bereits aufgenommen. Sie bestehen vorerst darin, die Ansichtsäusserungen der lokalen Sektionen und Vereinigungen einzuholen. Das Gewerkschaftsamt weist darauf hin, dass in früherer Zeit blühende Einkaufsgenossenschaften schon bestanden hätten, die fast vollständig eingegangen sind, nachdem sich die Verbände nach dem Kriege gegen diese ausgesprochen hatten. Das hauptsächlich aus dem Grunde, weil die Konsumgenossenschaften überall erstarkten und den Zweck erfüllen konnten, aber auch darum, um zu vermeiden, dass sich das Gewerbe im allgemeinen feindlich zum Personal und seinen Bestrebungen verhalte. Diese Taktik hat sich im grossen und ganzen bei den letzten Abstimmungen betr. Lohnabbau usw. in bezug auf die Genossenschaften bewährt. Das Gewerkschaftsamt betont nun aber, dass in verschiedener Hinsicht eine Aenderung der Lage eingetreten sei. Die Konsumgenossenschaften seien einer sehr ernsten Konkurrenz ausgesetzt, die vornehmlich darin bestehe, dass eine kapitalistische Unternehmung, die Migros A.-G., auf breiter Grundlage diejenigen Waren vermittle, bei denen sich ein sehr schneller Umsatz erreichen lasse, z. B. nur einige für den Lebensunterhalt wichtige Massenartikel. Dabei kommt das Gewerkschaftsamt zu der interessanten und sehr richtigen Feststellung, dass die Konkurrenzierung der Konsumgenossenschaften durch die Migros im Grunde das gleiche sei, wie die Konkurrenzierung der Bahn durch das Auto. In beiden Fällen trete ein Konkurrent auf, der sich nur mit Aufgaben befasse, bei denen leicht Geld zu verdienen sei. Alles andere wird wie den Eisenbahnen dort den Konsumgenossenschaften überlassen. Der drakonische Lohnabbau im Parlament habe nun den Beweis erbracht, dass sich gerade die Vertreter des Gewerbes zu den schärfsten Massnahmen gestellt hätten; genau so wie die Gruppe Migros-Duttweiler, der es gelang, auch aus den Kreisen des Personals zahlreiche Stimmen und Kunden zu gewinnen. Die Konsumvereine waren im allgemeinen unsern Bestrebungen günstiger gesinnt, sowohl im Kampfe gegen den Lohnabbau, wie in demjenigen um die Kriseninitiative.

Diese Gründe und Feststellungen veranlassen daher das Gewerkschaftsamt, die Organisierung dieser sehr wichtigen Abwehrmassnahme, sei es in enger Zusammenarbeit mit und in den Konsumgenossenschaften oder, wo es nötig ist, durch eigene Warenvermittlungsstellen (Einkaufsgenossenschaften) zu fördern. Zu diesem Zwecke sollen aber die Sektionen ohne Verzug Stellung nehmen und ihre Anträge dem Amte zukommen lassen. Es ist nun für unsere Genossenschaften, resp. deren Behörden und Verwalter sehr wichtig, ohne Zögern die notwendigen Massnahmen zu treffen, damit in der Selbsthilfe keine Zersplitterung eintritt. In sehr zahlreichen lokalen Genossenschaften sind Angehörige des Föderativverbandes an der Leitung beteiligt, und an ihnen ist es, die Idee der Genossenschaftsbewegung, eben die ausgesprochene und in den Konsumgenossenschaften verkörperte Selbsthilfe zu fördern und auf das richtige Geleise zu führen.

Kleine Auseinandersetzung um die Glühlampe Coop.

Die Glühlampe ist nun auch in der Schweiz zum Objekt einer wenn auch nicht gerade so entscheidenden Auseinandersetzung — wie bei den befreundeten Bewegungen im Norden unseres Kontinents — zwischen den Konsumgenossenschaften und einer quasi das Monopol auf die Belieferung der Konsumentenschaft mit Glühlampen beanspruchenden Organisation geworden. Während es in Schweden und Norwegen galt, die monopolistische Marktbeherrschung durch den Glühlampentrust zu brechen und durch Errichtung eigener Fabriken der Konsumentenschaft gewaltige Preisvorteile zu verschaffen, versucht in der Schweiz der Verband schweiz. Elektro-Installationsfirmen (V. S. E. I.), dem Lieferanten der Coop-Glühlampen die Belieferung des V. S. K. zu untersagen. Der V. S. E. I. beruft sich dabei auf einen Vertrag, der bestimmt, dass kleine Eisenwarenhandlungen oder sonstige Geschäfte nur an solchen Orten beliefert werden dürften, wo durch Elektro-Installations- und Beleuchtungskörpergeschäfte eine zufriedenstellende Bezugsmöglichkeit für Glühlampen nicht geboten sei. Der Vorstand des V. S. E. I. stellt sich auf den Standpunkt, dass die Glühlampen von der Fabrik aus in das Fachgeschäft gehören und nicht in den Konsum oder in die Spezereihandlung.

Als Organisation der Konsumenten und von denselben mit der Preisregulierung auf einer auch für die Produzenten akzeptablen Basis beauftragt, können es sich die Konsumgenossenschaften niemals gefallen lassen, von der Vermittlung eines in jedem Haushalt gebrauchten Massenartikels ausgeschlossen zu werden. Es besteht kein Grund, die Vermittlung von Glühlampen auf die sogenannten Fachgeschäfte zu beschränken. Seit kurzem bestehen für elektrische Glühlampen verschärfte technische Bedingungen. Ausserdem wurde ein Prüfzeichen eingeführt. Um das Recht zur Führung dieses Prüfzeichens zu erlangen, müssen von der Materialprüfanstalt des Schweiz. elektrotechnischen Vereins in Zürich umfangreiche Prüfungen vorgenommen werden. Die Glühlampen des Lieferanten des V. S. K. haben diese Prüfungen mit gutem Erfolg bestanden, und die betreffende Fabrik hat das Recht erhalten, das Prüfzeichen für wattgestaffelte Lampen, welches für einwandfreie Qualität bürgt, zu führen. Es sind also alle Garantien geschaffen, damit der Konsument in keiner Weise zu kurz kommt. Mit welcher Berechtigung will man da den Konsumgenossenschaften verunmöglichen, ihrer Mitgliedschaft auch Glühlampen zu vermitteln?

Wenn es keine Einfuhrbeschränkungen auf Glühlampen geben würde, würde es dem V. S. K. freistehen, die monopolistischen Bestrebungen des V. S. E. I. durch Bezug ausländischer Glühlampen zu brechen. Die bestehenden Importrestriktionen versperren jedoch diesen Ausweg; diese nehmen jedoch auch der schweizerischen Glühlampenindustrie das Recht, Wiederverkäufer von der Belieferung auszuschliessen.

Die Versuche des V. S. E. I. auf Monopolisierung der Glühlampenvermittlung haben keine Aussicht auf Erfolg. Der V. S. K. wird seine Genossenschaften nach wie vor mit Glühlampen Co-op beliefern können. Da event. jedoch einige bisherige private Bezüger unseres Lieferanten auf Grund der Bestrebungen des V. S. E. I. ihre Bestellungen sistieren, erwächst unseren Genossenschaften die Pflicht, unseren Lieferanten nach besten Kräften zu unterstützen und der Vermittlung von Glühlampen Co-op alle Beachtung zu schenken. Es ist nicht nötig, auf die prinzipielle Bedeutung dieser Auseinandersetzung hinzuweisen. — Die Genossenschaften erhalten ihre Kraft und Bedeutung durch geschlossenes, solidarisches Handeln.

Internationale genossenschaftl. Frauengilde.

(Mitg.) Der leitende Ausschuss der internationalen genossenschaftlichen Frauengilde hat vor einigen Tagen seine Tagung im Freidorf bei Basel beendet. Er konnte sehr erfreuliche Berichte über die Tätigkeit der ihm angeschlossenen Organisationen im Rahmen des Zweijahres-Planes entgegennehmen.

Im Mittelpunkt der Verhandlungen standen die Vorbereitungen für die nächste internationale Konferenz, die 1937 in Paris vor dem internationalen Kongress stattfinden wird. Die Tagesordnung wird in der üblichen Weise erstellt werden, nur soll die Konferenz mit einer Erinnerungsfeier für Miss Enfield beginnen. Als Verhandlungsgegenstände wurden zwei Fragen gewählt. Als erster Gegenstand wird «Die Stellung der Frauen in der Genossenschaftsbewegung» geprüft werden, um festzustellen, welchen Einfluss und welche Stellungen die Frauen in der internationalen Genossenschaftsbewegung haben. Der zweite Gegenstand «Die Jugend und die Genossenschaftsbewegung» soll die grossen Pflichten der Gesamtbewegung auf diesem Gebiet aufzeigen und die Frauen über die Methoden, die Grundsätze und die praktischen Wege dieser Erziehungsarbeit aufklären.

Die Gilde ist durch ihre Satzungen verpflichtet, sich mit der Frage des Friedens ständig zu befassen. Eine eingehende Diskussion hat die gegenwärtigen Verhältnisse geprüft und ist zur Feststellung gelangt, dass die internationale Gilde auch weiterhin für den Völkerbund eintreten wird, weil dieser die einzige internationale Organisation ist, die wir besitzen. Um nun die Zusammenarbeit mit den nationalen Gilden, dem Völkerbund und allen anderen Organisationen zu erleichtern, soll versucht werden, die internationalen Grundsätze und Ziele, für die die Gilde eintreten will und die zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit und zur Koedifizierung eines neuen internationalen Rechts zwischen den Nationen führen sollen, in einem Programm zusammenzufassen.

In der Frage der Nationalität der verheirateten Frauen und der internationalen Konvention zur Sicherung der Gleichberechtigung der Frauen steht die Gilde nach wie vor auf dem Standpunkt, dass nur ein detaillierter Vorschlag für eine internationale Konvention, der auf eingehenden Studien beruht, in allen Staaten Aussicht auf Erfolg haben kann. Deshalb fordert sie auch weiterhin die Einsetzung einer Kommission des Völkerbundes zur Vorbereitung dieser beiden Konventionen.

Honora Enfield hat der Gilde testamentarisch ein Legat überwiesen. Das Komitee hat diese wertvolle Spende mit tiefer Rührung zur Kenntnis genommen und beschlossen, diese Summe in einen besonderen Fonds zur Erinnerung an Honora Enfield zu legen, der ausschliesslich zur Förderung der internationalen genossenschaftlichen Frauenbewegung verwendet werden soll.

Die reichhaltige Tagesordnung hat gezeigt, dass die internationale Zusammenarbeit in den letzten Jahren eine gute Entwicklung genommen hat und zu den schönsten Hoffnungen, sowohl national wie international, berechtigt.

Ein Beitrag zur Diskussion „Demokratie nicht Bürokratie".

Als Genossenschafter und regelmässiger Leser des «Schweiz. Konsum-Vereins», der nicht in der Bewegung tätig ist, aber auf seinen Reisen oft Gelegenheit hat, ländliche Konsumgenossenschaften zu beobachten und mit Genossenschaftern in allen Teilen des Landes in Berührung zu kommen, möchte sich der Verfasser der folgenden Aeusserungen zu der aktuellen Frage äussern.

Die Diskussion zum vorliegenden Thema im «Schweiz. Konsum-Verein» und unter den schweizerischen Genossenschaftern ist für den aussenstehenden Beobachter ein äusserst erfreuliches Zeichen. Die starke schweizerische Genossenschaftsbewegung kann nicht weiter zusehen, wie Warenhäuser, Filialgeschäfte und auf dem Land besonders auch Versandgeschäfte aller Art in die Reihen der Genossenschafter vielfach mit skrupellosen Methoden einbrechen. Die letzten Jahrzehnte haben für den kapitalistischen Detailhandel eine Entwicklung gebracht, die von den Konsumgenossenschaften vielleicht noch etwas aufmerksamer verfolgt werden sollte. Die Rationalisierung beruhte vor allem auf einer weitgehenden Konzentration. Gar viele Grossbetriebe des kapitalistischen Detailhandels tauschen ihre Erfahrungen und Offerten nicht nur in einem Land, sondern international aus. Von Zentralstellen aus wird der Pulsschlag der Wirtschaft erfasst. Wie manche Konsumgenossenschaft mit einer treuen Mitgliedschaft führt damit verglichen geradezu ein weltabgeschiedenes Dasein.

Wie verschieden sind unter den einzelnen Konsumgenossenschaften die Preise, wie gross der Unterschied der Leistungsfähigkeit, wie verschieden die Auswertung der genossenschaftlichen Eigenmarke Co-op. Die Preise differieren von Dorf zu Dorf oft sehr stark. Mancher Genossenschaftsladen hat ein bedenkliches Sortiment, und es ist schwer, frische Ware zu erhalten, während vielleicht im nächsten Dorf ein genossenschaftlicher Musterladen vorhanden ist. Den Angriffen des Gegners kann oft zu wenig schlagfertig begegnet werden, weil offenbar zusammenfassende Kräfte fehlen. Es zeigt sich immer mehr, dass der Warenbezug beim Verband wohl eine wichtige Voraussetzung für die Leistungsfähigkeit und Prosperität einer Konsumgenossenschaft bildet, jedoch allein noch nicht genügt. Die Organisation der Warenverteilung ist zu einer Kunst geworden. An der Lösung dieser Aufgabe wird sicher von vielen Genossenschaftern mit bewunderungswürdiger Hingabe gearbeitet; es lassen sich leider aber auch grosse Abweichungen davon feststellen.

Ich sehe nun im Vorschlag der Verwaltungskommission des V. S. K. einen Versuch, die Wirtschaftlichkeit dieser schwächeren Einheiten der Bewegung zu heben. Gewisse Bedenken können vor allem in der Hinsicht geltend gemacht werden, dass der Nutzen und Vorteil der neuen Grundsätze sich bei den einzelnen Vereinen verschieden auswirken würde. Wer mit Revisionen schon etwas zu tun hatte, weiss, dass eine solche Diskussion nicht zuletzt für die Beteiligten wertvoll sein wird. Es ist bei den gegebenen Umständen für einen Revisor nicht immer einfach, von der formalen zur materiellen Revision überzugehen. Im allgemeinen sind ja Revisionen vorwiegend eine Kontrolle der Geschäftsabwicklung und Durchführung an Hand der Buchhaltungsbelege. Die Vorschläge der Verwaltungskommission scheinen nun zu ermöglichen, die Revisionsresultate betriebstechnisch besser und nutzbringender auszuwerten. Eine engere Fühlungnahme der mit der Revision betrauten Personen mit dem Geschäftsbetrieb ermöglicht im allgemeinen auch eine bessere Beurteilung von Revisionsresultaten. Der örtlichen Eigenart der Betriebe kann man eher gerecht werden und geringe Fehlerquellen und Sparmöglichkeiten besser erfassen. In der Genossenschaftsbewegung kann der Revisor als neutrale Mittelsperson zwischen Verband und Verein dem internen Verkehr manche Erleichterung bringen und eine vermehrte Berücksichtigung individueller Vereinsanliegen ermöglichen. Die Vorteile der Einkaufszentrale können vom einzelnen Verbandsmitglied

leichter in Anspruch genommen werden, und vor allem den kleineren Vereinen wird durch die Vorschläge des Verbandes mancher Vorteil gesichert. Sie erhalten einen engeren Kontakt mit dem Verband, den sie sich vielleicht bisher schon aus zeitlichen Gründen weniger leisten konnten. Es ist eine Tatsache, dass selbst in gut funktionierenden Betrieben kritische Aussenstehende Verbesserungsmöglichkeiten sehen, die den Betriebsleitern leicht entgehen. Es ist wohl die idealste Lösung, die Revisionsfunktionen mit den Beraterfunktionen zu kombinieren.

Grosskapitalistische Betriebe haben übrigens schon längst derartige Kräfte zur Ueberwachung ihrer Betriebe in den Dienst gestellt. Ihr Arbeitsgebiet ist in vielen Fällen wie schon angeführt sogar international. Ohne greifbare geschäftliche Erfolge wäre dies zweifellos nicht geschehen.

Die waltende Diskussion ist ein erfreuliches Zeichen für die gute Anwendung des demokratischen Geistes in der Genossenschaftsbewegung, aus der schliesslich Lösungen hervorgehen, die für alle tragbar sind und der Vielfältigkeit menschlichen Handelns und Fühlens Rechnung tragen. Der Tüchtigkeit des Einzelnen wird freie Bahn gelassen, während über allem die Zusammenarbeit aller steht. Wir haben hier einen neuen Beweis, wie gerade die Genossenschaftsbewegung in der heutigen Zeit als Vorbild für menschliches Zusammenwirken dienen kann.

R. Sch.

Kurze Nachrichten

Die Schlachtungen in der Schweiz. Durch Erhebungen in 42 Städten wird nahezu die Hälfte aller Schlachtungen erfasst. Die Zahl der geschlachteten Tiere ist 1935 von rund 730,300 auf 748,150 gestiegen. Während so die Stückzahl eine Erhöhung um 2,4 Prozent aufweist, ist das Schlachtgewicht nur um 0,7 Prozent gestiegen. Die Erhöhung der Schlachtungszahlen ist wohl in erster Linie auf die verschiedenen Aktionen zur Förderung des Schlachtviehabsatzes und der -Verwertung zurückzuführen.

Interessante Ergebnisse der Motorfahrzeugstatistik. Im letzten Quartal von 1935 ergibt sich eine starke Verminderung der Nachfrage nach Personenwagen; 1357 Personenautos wurden erstmalig in den Verkehr gebracht, 16 Prozent weniger als letztes Jahr. Die Verkehrsbewilligungen für Motorräder sind um 41 Prozent auf 108 zurückgegangen. An Lieferungswagen wurden 79 (i. V. 57) eingetragen, dagegen weniger Camions angemeldet.

Guter Abschluss bei Bell. Aus dem Reingewinn pro 1935 von rund Fr. 314,000 wird eine Dividende von 6 % (ca. 0,74 % des Umsatzes) ausbezahlt. Fr. 500,000 werden für Amortisationen verwendet; die Prämie von Fr. 273,000 an die Pensionskasse ist diesmal über Unkosten verbucht worden.

Normung der Schuhabsätze. Englische Damenschuhfabrikanten tragen sich mit der Absicht, die Schuhabsätze, die heute in zahllosen Höhenunterschieden angefertigt werden, zu normen und höchstens drei bis vier Grössen beizubehalten. Im Durchschnitt will man die Absatzhöhe auf 3—4 cm bringen, während die höchste nicht mehr als 6 cm betragen soll. Die Anregung zu diesem Vorschlage erhielten die Fabrikanten von orthopädischer Seite, welche damit die Fussleiden lindern will.

Ende des Astobetriebes. Die Generaldirektion der S. B. B. hat die Astoverträge auf den nächsten Fahrplanwechsel gekündigt. Der Astobetrieb hat erhebliche Defizite verursacht. Die Bestrebungen, dem Lastwagen nicht nur im Eisenbahntransport-Ergänzungsdienst zu verwenden, sondern ihm auch Bahnersatzdienste zu übertragen, hatten zur Einführung des Astodienstes geführt. Mehr Erfolg scheint nur der auf gewissen Stationen offiziell eingeführte Camionnagedienst zu versprechen. Mit Hilfe desselben sollen nicht nur in Ortschaften, in denen sich Stationen befinden, sondern auch in den in ihrem Einzugsgebiet gelegenen Dörfern und Weilern die Express-, Eil- und Frachtgüter ins Haus der Empfänger geliefert und im Haus der Versender abgeholt werden.

Rückgang des Aktienkapitals. Das Nominalkapital der schweizerischen Aktiengesellschaften ging im vierten Quartal 1935 um 35 auf 8126 Millionen Franken zurück. Pro 1935 betrug der Rückgang 269 Millionen (257 im Vorjahre).

Kosten der Lebenshaltung. Im Januar blieb der auf ganze Zahlen berechnete Index auf dem Vormonatsstand von 130 (128 im Vorjahre).

Kleinhandelsumsätze. Dieselben lagen bei den erfassten Betrieben im Januar 2,9 % unter dem Vorjahresstand. Sie haben sich seit 1925 im grossen und ganzen parallel mit der allgemeinen Konjunkturbewegung der letzten 11 Jahre entwickelt.

Grosshandelsindex. Gegenüber dem Vormonat ist im Januar ein Rückgang um 1,1% auf 91,1% eingetreten. Im Vergleich zum Vorjahre steht der Index 3,2 % höher.

Hotels. Die Bettenbesetzung betrug Mitte Januar 25,8% und Ende Januar 31,8%. Gegenüber dem Vorjahre bedeutet dies eine Verschlechterung von 14% resp. 11%. Im Vergleich zu 1930 ist 1935 die durchschnittliche Bettenbesetzung um 32% zurückgegangen.

Unfälle. Die Schweizerische Unfallversicherungsanstalt erfasste im Januar 5200 (i. V. 6117 Betriebs- und 2396 (3928) Nichtbetriebsunfälle.

Konkurse und Nachlassverträge. Im Januar sind 124 (i. V. 106) und 27 (27) Nachlassverträge im Handelsregister eingetragener Firmen zu verzeichnen.

Aus der Praxis

Betriebskosten.

An einer kürzlich stattgefundenen Konferenz ist von einem Diskussionsredner erklärt worden, dass Spesensätze bei einzelnen Genossenschaften nur deshalb extrem tief ausfallen, weil bei diesen Betrieben der grosse Migrosverkehr in landwirtschaftlichen Artikeln, wie Heu, Stroh, Kunstdünger etc. in den Umsatz einbezogen werde und diesen aussergewöhnlich stark anschwelle.

Hierauf möchten wir kurz folgendes bemerken: Allgemein zutreffend sind obige Erklärungen nicht.

Tatsächlich gibt es Konsumgenossenschaften, die einen bedeutenden Migrosverkehr in landwirtschaftlichen Artikeln aufweisen und dadurch den Spesensatz stark beeinflussen und herabdrücken. Aber diese Genossenschaften sind nicht so zahlreich und sind meist nur dort zu finden, wo keine landwirtschaftlichen Genossenschaften bestehen.

Die Faktoren, welche zu niedrigen Betriebskosten beitragen, sind folgende:

1. Volle Ausnützung der Arbeitskraft des Personals, also gute Umsätze.
2. Durchführung der Barzahlung. Kreditieren ist Ausnahme.
3. Gute Kaufkraft der Konsumenten, also kein mehrfaches Erscheinen im Laden, um jedes mal nur eine Kleinigkeit von unter Fr. 1.— einzukaufen.
4. Die Verwaltung ist bestrebt, das Vorwägen und das Sortiment in Paket bezw. Stückwaren zu begünstigen.
5. Billiges Geld bezw. gute Finanzierung. Die eigenen Kapitalnutzzinse decken einen mehr oder weniger grossen Teil der Spesen.
6. Billige Existenzbedingungen, kleine Miete und bescheidene Verwaltungsspesen.

Ganz anders sehen die Betriebskosten aus, wenn der Umsatz die Arbeitskraft des Personals nicht voll ausnützen lässt,

wenn viel auf Kredit verkauft wird,

wenn die Kaufkraft der Konsumenten eine kleine ist,

wenn die Genossenschaft teures Geld aufnehmen muss,

wenn der Betrieb unrationell geleitet wird,

wenn hohe Mieten und teure Existenzbedingungen vorliegen.

Nicht ohne Einfluss ist auch die Personal-Versicherung gegen Invalidität, Unfall und Krankheit.

Das Vorausgehende betrifft in der Hauptsache kleine und Mittelbetriebe, die sich in der Regel nur mit Gemischt-Warenvermittlung befassen. Unter eine andere Kategorie fallen jedoch Genossenschaftsbetriebe mit Produktionsbranchen oder ausgedehnten Wirtschaftsgebieten. Es geht ganz und gar nicht an, die Betriebskostensätze dieser Genossenschaften mit anders gearteten Genossenschaften zu vergleichen. In der Statistik gilt der Satz: nur Gleiches mit Gleichem beurteilen und vergleichen. Eine Genossenschaft, die einen grösser angelegten Betrieb mit ausgebauten Spezialbranchen und Produktionsbetrieben aufweist, verzeichnet naturgemäss andere Betriebskostensätze, als andere Genossenschaften in einfachen Verhältnissen.

Sodann gibt es noch andere Faktoren zur Beeinflussung der Spesensätze, wir nennen: Ungleiche Beurteilung und Verbuchung der Spesen. Nur zwei Beispiele: Die Verbuchung der Transportkosten und des Packmaterials! Der eine Verwalter rangiert diese Ausgaben hiefür unter Unkosten, der andere unter Warenankauf. Der eine Verwalter will alle Transportkosten für Zufuhr der Waren im Warenkonto untergebracht wissen, und ein anderer im Unkostenkonto.

Daneben gibt es noch eine Reihe anderer Fälle, auf welche wir hier raumeshalber nicht eintreten wollen. Die Auffassung des Schreibenden ist, dass jede Verwaltung sich hüten muss, ihre Spesensätze mit denjenigen anderer zu vergleichen; sonst kommt sie zu Fehlschlüssen. Wir können erst dann Vergleiche anstellen, wenn wir die Gewissheit haben, dass die zum Vergleich herangezogene Genossenschaft nach den gleichen Grundsätzen und Einordnungen der Spesen die Verbuchung vornimmt.

Dagegen dürfen wir die These aufstellen, dass in der reinen Vermittlungsbranche für Konsumwaren die Unkosten 7 bis 10 Prozent des Umsatzes, je nach den örtlichen Verhältnissen, nicht überschreiten sollten.

Unsere Genossenschaftsbetriebe basieren auf den demokratischen Grundsätzen, aber wir müssen uns hüten, aus lauter demokratischen Gefühle die wirtschaftlichen Grundsätze ausser Acht zu lassen. Das Geschäftsleben verträgt sich vor allem nicht mit Ueber-Organisation. Wir konstatieren es ja zur Genüge, wie öfters in Gemeinde und Staat gefuhrwerkt wird.

Jeder Verwalter hat die unangenehme Aufgabe, die faulen Posten in seinem Betriebe zu denunzieren und — herauszuschneiden! — o.

Mitgliederwerbung und Hausbesuche.

In der Mitgliederwerbung einer Genossenschaft spielen die Hausbesuche eine wichtige Rolle, die nicht unterschätzt werden darf. Es ist eine alte Tatsache, dass die Aufklärung von Mund zu Mund sich weit wertvoller auswirkt als lediglich die schriftliche Propagierung oder Erledigung einer Sache.

Der Allgemeine Consumverein beider Basel besitzt in seinen Mitgliederausschüssen und in seiner Frauenkommission eine wertvolle Pioniertruppe der Genossenschaftsbewegung. Ihrer Tätigkeit ist ein wesentlicher Teil des Erfolges in unserem Warenumsatz pro 1935 zu verdanken. Es genügt nicht, dass eine Verwaltung bestrebt ist, den Mitgliedern die Waren in guter Qualität und zu möglichst niedrigem Preis abzugeben, sondern diese Tatsache muss auch allen Hausfrauen bekannt gemacht werden. Es ist dies umso notwendiger, als gewisse Grossbetriebe durch marktschreierische Reklame die Hausfrauen zu verwirren suchen. Da ist es Sache der Mitgliederausschüsse und Frauenkommissionen, die Frauen aufzuklären und sie zum treuen Festhalten an der Genossenschaft zu bewegen. Genannte Kommissionen bilden das Bindeglied zwischen Mitglied und Verwaltungskommission. Dass die Tätigkeit eines Ausschussmitgliedes aber sehr viel Takt bedingt, braucht wohl nicht besonders betont zu werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr entfalteten die Bezirksausschüsse eine rege Tätigkeit. In Verbindung mit der Ladenkontrolle wurden über 80 Sitzungen abgehalten und im Herbst die Resultate der Bezirksausschüsse in 5 Kreisversammlungen besprochen.

Der Propagandaabteilung selbst ist ein Propagandist, welcher Hausbesuche durchführt, zugeteilt. Genannte Abteilung stellt fest, dass dieser Angestellte folgende Besuche abstattete:

865 Besuche in verschiedenen Angelegenheiten (Reklamationen etc.).

1139 Besuche zwecks Propagierung unserer Kindermilch. Der Umsatz in Kindermilch ist demzufolge auch um rund 10,000 Flaschen gestiegen.

710 Besuche bei Mitgliedern, die im Jahre 1934 keine Einkäufe mehr in unseren Läden und Kaufhäusern tätigten.

Von diesen Mitgliedern konnten 219 zum Weiterkonsumieren bewogen werden. Interessant ist nachfolgende Klassierung in bezug auf die Resultate dieser 710 Hausbesuche.

Wiederkonsumierende in der Genossenschaft		219
146	verzichten auf Mitgliedschaft, weil eigenes Geschäft oder durch Arbeitsstelle anderweitig verpflichtet.	
33	Nörgler.	
62	gemeinsamer Haushalt mit Eltern oder umgekehrt, also bereits eine Mitgliedschaft.	
41	abgereist oder gestorben.	
26	Haushalt aufgegeben.	
37	Verzicht unserseits wegen chronischen Schuldenmachens.	
48	Spezereigeschäft im Hause oder verwandtschaftliche Beziehungen zu solchen.	
98	Streichungen aus diversen Gründen (Verpflegung am Arbeitsort, weil keine Anstellung im A. C. V. erhalten, zu weit entfernt, Ablehnung des Beitrittes zu einem Verein aus religiösen Grundsätzen etc.).	
491		491
	Total	710

Ko.

Bildungs- und Propagandawesen

Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Genossenschaftsfragen.

Das vorzügliche und auf inhaltlich wertvollem Material aufgebaute Referat, das Herr Handschin (V. S. K.) im Schoße unserer Arbeitsgemeinschaft über den Rochdaler Grundsatz des Verkaufs zu Ta-

gespreisen gehalten hat,*) löste eine sehr rege, sich auf zwei Arbeitsabende erstreckende Diskussion über die Frage:

Rückvergütung oder Nettopreise

aus. Weil der Begriff der Nettopreise seine Verbreitung in weiten Schichten der Bevölkerung in erster Linie der wirtschaftlichen Kampfweise der Migros A.-G. zu verdanken hat, so war es begreiflich, dass in der Diskussion auch das Wesen der Migros ziemlich eingehend beleuchtet und besprochen wurde. Da wir aber an einem unserer künftigen Arbeitsabende über die Migros selbst zu debattieren gedenken, so sollen die zu diesem Punkte gefallenen Voten der Berichterstattung jener künftigen, zusammenhängenden Darstellung vorbehalten bleiben. Immerhin sei hier schon festgestellt, dass es sich auch bei der Migros A.-G. keineswegs um «Nettopreise» handelt, sondern eben auch um Konkurrenzpreise wie bei jedem anderen Unternehmen, wenn diese auch nicht so viel Aufhebens vom «Nettopreis» im Zusammenhang mit einer «selbstlosen Konsumentenpolitik» machen, mit der sich übrigens, wie einer unserer Votanten zu Recht feststellte, immer noch recht hübsche Vermögen erwerben lassen.

Soll man also eine Rückvergütung ausrichten oder soll man zu Nettopreisen verkaufen? wobei wir unter Nettopreisen die Summe der Gestehungskosten der Waren und alle mit ihrem Absatz verbundenen Spesen verstehen. Wir haben in Basel das Beispiel des Milchverkaufs durch den A. C. V., der auf der verkauften Milch eine Rückvergüung nicht gewähren darf. Dieser Umstand bewegt viele Mitglieder dazu, die Milch nicht vom A. C. V. zu beziehen mit der Begründung: «Es gibt dafür ja doch keine Rückvergütung; also ist es gleichgültig, wo ich die Milch kaufe». Anderseits kennt der A.C.V. die Einrichtung eines im Januar und Februar auf 3—4 Wochen beschränkten Verkaufs bestimmter Artikel mit doppelter Rückvergütung für seine Mitglieder. Dieser Verkauf mit doppelter Rückvergütung weist von Jahr zu Jahr erhöhten Waren- und Geldumsatz auf, ist also sehr beliebt. Aus diesen beiden Beispielen ergibt sich als berechtigte Schlussfolgerung, dass die grosse Mehrheit der Mitglieder des A. C. V. an der Rückvergütung stark interessiert ist und der mengenmässige Warenumsatz durch die Rückvergütung positiv günstig beeinflusst wird.

Diese Beispiele sind aber auch Hinweis auf und Beleg für die Tatsache, dass z. B. gerade in Basel die Rückvergütung zu einer nicht nur bei den Mitgliedern des A. C. V. sondern im Wirtschaftsleben der gesamten Stadt festverwurzelten Tradition geworden ist. Es rechnen die Hausfrauen mit der Rückvergütung und haben das ganze Jahr über sich die Erfüllung gewisser Wünsche, die mit grösseren Ausgaben verbunden sind — es wurde dabei besonders auf die Tatsache hingewiesen, dass sehr, sehr viele Nähmaschinen ihr Dasein in Basler Haushaltungen nur der Rückvergütung zu verdanken haben —, für die Zeit der Auszahlung der Rückvergütung aufgespart. Andere verwenden die Rückvergütung zur Bezahlung von Miete etc. Für das gesamte Wirtschaftsleben Basels ist es sehr bedeutsam, wenn zu Anfang April — Zeit der Auszahlung der Rückvergütung — in verhältnismässig kurzer Zeit der Betrag von ca. 3,8 Millionen Franken ihm zufliessen. Dieses begründete Interesse, das sowohl die Mitgliedschaft des A. C. V. als auch die Basler Geschäftswelt an der Höhe der Rückvergütung hat, erschwert es dem A. C. V. ausserordentlich, dieselbe zugunsten niedrigerer Nettopreise herabzusetzen.

Der Einwand, der generell gegen prozentual hohe Rückvergütungen gemacht wurde: gerade diese hohe Rückvergütung halte jene Kreise vom Einkauf bei uns ab, denen zu helfen unsere vornehmste Aufgabe ist, und treibe sie den «Nettopreisgeschäften» zu, ist durchaus stichhaltig. Es war gerade im Zusammenhang damit sehr interessant, das Votum einer Hausfrau, die in der genossenschaftlichen Frauenbewegung tätig ist, zu hören. Sie wies darauf hin, dass viele Hausfrauen ihr erklärten, sie hätten eben nur so und so viel Geld für die Bedürfnisse des Haushaltes zur Verwendung und seien deswegen, selbst wenn die Waren mit Rückvergütung im Endeffekt nicht nur nicht teurer, sondern eher noch billiger kommen als diejenigen der «Nettopreisgeschäfte», doch zum Einkauf im «Nettopreisgeschäft» gezwungen. Ihnen fehlt also, wie von anderer Seite ergänzend dazu bemerkt wurde, die Möglichkeit, einen Vorschuss auf die Rückvergütung beim Wareneinkauf zu leisten. Obwohl also keineswegs verkannt wurde, dass viele Haushaltungen heute zu Nettopreisen einkaufen müssen, wurde doch auch von diesen Votanten der Beibehaltung der Rückvergütung das Wort gesprochen, wobei man allerdings mit einer Herabsetzung der Rückvergütung sich einverstanden erklärte, um so eben auch jene Kreise wieder oder neu zu gewinnen, die heute aus den angegebenen Gründen im «Nettopreisgeschäft» ihre Waren einkaufen.

Interessant war der Vorschlag einer Zwischenlösung: nämlich gewisse Waren, deren Herstellung und Vertrieb so grosse Spesen verursachen, dass sich die Rückvergütung bei der Vermittlung der fraglichen Waren nicht ganz herauswirtschaften lässt oder doch nur dann, wenn die Bruttopreise ziemlich hohe sind, wodurch die Ware vielfach nicht mehr mit anderen Angeboten beim Konsumenten konkurrieren kann, von der Rückvergütung auszunehmen. Betriebswirtschaftlich liesse sich das wohl rechtfertigen. Aber solche Ausnahmen sind in ihrer Auswirkung für den Gesamtbetrieb einer Genossenschaft derartig fragwürdig und würden bei der Mitgliedschaft höchst wahrscheinlich auf ähnliche Konsequenzen stossen, wie wir sie beim Milchverkauf ohne Rückvergütung bereits erwähnt haben, dass die allgemeine Meinung unserer Arbeitsgemeinschaft dahin ging, man dürfe die Genossenschaft, die als Ganzes bewertet wird, nicht ohne Not durch solche Ausnahmebehandlung etlicher von ihr produzierter und vertriebener Waren in ihrem Wesen durchlöchern und damit wirtschaftlich in Gefahr bringen.

Schliesslich ist noch die Meinung festzuhalten, dass eine hohe Rückvergütung, auf die bei der Berechnung der Warenpreise Rücksicht genommen werden muss, auf eine Sparmassnahme hinausläuft, die als solche sehr viele Anhänger unter der Mitgliedschaft der Konsumgenossenschaften hat und geradezu zu einem Faktor des Budgetierens in manchen Haushaltungen geworden ist. Auf der anderen Seite aber hindert eine zu hohe Rückvergütung die Konsumgenossenschaften daran, sich als preisregulierender Faktor im Wirtschaftsleben positiv zu betätigen. Um wieder in starkem Maße preisregulierend wirken zu können, wird eine Herabsetzung der hohen Rückvergütungen auf ein bescheideneres Niveau nötig sein. Herr Handschin meinte in seinem Schlusswort, dieses bescheidenere Niveau solle eine Rückvergütung von 3% sein. V.

*) Siehe Leitartikel in der vorliegenden Nummer.

Bewegung des Auslandes

Norwegen. Umsätze von Norges Kooperative Landsforening im Jahre 1935. Den verschiedenen Grosseinkaufsgesellschaften, die bereits Umsatzzunahmen von 1934 auf 1935 vermelden konnten, schliesst sich Norges Kooperative Landsforening, Zentralverband und Grosseinkaufsgesellschaft der norwegischen Konsumgenossenschaften, an. Der Gesamtumsatz erhöhte sich von rund Kr. 36,297,000 auf Kr. 41,394,000. Die Margarinefabrik steigerte ihre Produktion von 4,4 Millionen auf 4,9 Millionen Kilo bezw. von Kr. 4,8 Millionen auf Kr. 5,3 Millionen und erzielte einen Reinüberschuss, der ihr ermöglicht, auf die Käufe der Mitgliedervereine 10 % zurückzuerstatten. Auch die Seifenfabrik richtet 10 % Rückvergütung aus. Ihr Umsatz betrug 1935 1,917,300 Kilo bezw. Kr. 1,053,000 gegenüber 1,825,950 Kilo bezw. Kr. 976,000 1934. Die Mühle erreichte einen Umsatz von Kr. 8,829,000 oder 42,000 Tonnen, Kr. 1,919,000 oder 5600 Tonnen mehr als 1934. Sie arbeitete während des ganzen Jahres im Dreischichtenbetrieb. h.

Schweden. Erweiterung des Warenhauses PUB. Der Verband schwedischer Konsumgenossenschaften geht bereits an die Erweiterung des grossen Warenhauses PUB (Paul U. Bergström), das er im vorigen Jahre erwarb. Nach der Vollendung der Erweiterungsbauten wird das Warenhaus ein ganzes Häuserviereck umfassen. Der Neubau dient einerseits der Behebung der bereits bestehenden Raumnot, anderseits aber auch der Ausdehnung auf Geschäftszweige, die bisher nicht in den Bereich der Tätigkeit des Warenhauses fielen. Der Bau liegt in den Händen des Architekten A. von Schmalensee vom Architekturbüro des Verbandes. h.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

An 30 Anschlagstellen seines Wirtschaftsgebietes gibt nun der Konsumverein **Winterthur** auch dem Teil der Bevölkerung, der der Genossenschaft nicht als Mitglied angehört und deshalb das «Genossenschaftliche Volksblatt» nicht zu Gesichte bekommt, von dem bereits in Nummer 6 des «Schweiz. Konsum-Vereins» mitgeteilten Tatbestande, dass die Handelsbilanz der Genossenschaft für den Platz Winterthur aktiv sei und sie damit indirekt zur Arbeitsbeschaffung beitrage, Kenntnis. Die Plakate sind in Weltformat (90:128 cm) und in gelbem Grund mit schwarzer und roter Schrift gehalten und erfüllen damit die für ein Plakat selbstverständliche Forderung, dass man das Licht nicht unter den Scheffel stellen soll, in besonders glücklicher Weise.

Eine ausserordentlich günstige finanzielle Lage weist die Konsumgenossenschaft **Münchenbuchsee** auf. Bei einem Umsatz von nur rund Fr. 165,400 hat sie an Reserven Fr. 101,000 eigentlichen Reservefonds, Fr. 14,360 Spezialreserve für Angestelltenversicherung, Fr. 10,000 Dispositionsfonds und ebenfalls Fr. 10,000 Unterstützungsfonds.

Nachdem wir die reinen Ladeneinnahmen bereits bekannt gegeben haben, können wir heute auch den Gesamtumsatz des A. C. V. beider **Basel** mitteilen. Er belief sich 1935 auf Franken 52,909,800 und verzeichnet damit im Gegensatz zu den Ladeneinnahmen, die schwach rückläufig waren, eine, allerdings bescheidene, Zunahme um Fr. 84,900. **Zofingen** sah seine Warenverkäufe um Fr. 19,900 auf Fr. 1,586,300 anwachsen. **Disentis** verzeichnet eine Erhöhung von Fr. 215,400 auf Fr. 236,600. **Küttigen-Rombach** erzielte 1935 Fr. 128,600 Einnahmen aus der Warenvermittlung gegenüber Fr. 120,100 im Jahre 1934.

Disentis befasst sich seit langen Jahren in grosszügiger Weise mit der Verwertung der in den Landwirtschaftsbetrieben seiner Mitglieder erzeugten Produkte. 1935 erreichte der Umsatz in den wichtigsten Kategorien den Betrag von Fr. 38,900, also ziemlich genau ein Sechstel des Gesamtumsatzes.

Die Propagandatätigkeit zeigt noch keine Spuren der Ermattung. Im Gegenteil macht es den Anschein, als ob man vor dem Nahen der für solche Veranstaltungen weniger günstigen warmen Jahreszeit noch verschiedene Pläne ausführen wolle, die bisher nur Projekt geblieben waren. An der Generalversammlung des Verbandsvereins in **Saxon** spricht Redaktor Barbier über das Thema « Pourquoi nous sommes coopérateurs ». Am folgenden Tage (6. März) treten Prof. Fr. Frauchiger in **Rüti-Tann** (Die Not der Zeit und was helfen kann) und Redaktor Dr. Ruf in einem vom Angestelltenverein des Consumvereins **Chur** veranstalteten Vortrag (Die Genossenschaft beim Aufbau einer neuen, besseren Wirtschaft) als Redner auf. **Winterthur** hält Mitgliederversammlungen in Reutlingen, Neftenbach und Seuzach ab. **Uetendorf** schliesslich sieht am 14. März den Verbandschemiker, Dr. Pritzker, bei sich zu Gaste. An speziellen Frauenversammlungen sprachen oder werden sprechen Frau Münch in **Muhen** am 28. Februar und Frau Paula Ryser am 6. März in **Schaffhausen**, am 7. März in Tägerwilen und am 8. März in Münsterlingen, die beiden letzten Vorträge für den Allg. Konsumverein **Kreuzlingen** und Umgebung. **Winterthur** veranstaltete eine Ausstellung der «Ergebnisse» der verschiedenen von der Genossenschaft durchgeführten Strickkurse. **Biel** (B.) führte seinen weiblichen Mitgliedern die Herstellung von Fastnachtsgebäck vor. In **Frauenfeld** findet am 9. März die konstituierende Versammlung eines genossenschaftlichen Frauenvereins statt. Im Schosse des genossenschaftlichen Studienzirkels sprach Herr Tannaz am 13. Februar in **Orbe**. Schliesslich fanden und finden noch an verschiedenen Orten kinematographische Vorführungen mit oder ohne Mitwirkung besonderer Redner statt.

Kreuzlingen und **Seen** fordern ihre arbeitslosen Mitglieder auf, sich für eine Unterstützungsaktion zu melden. Die Unterstützung erfolgt durch kostenlose Abgabe von Waren gegen von den Genossenschaften ausgestellte Gutscheine.

Das erste praktische Ergebnis der Zusammenarbeit zwischen Gewerbeverband und Genossenschaften auf Grund des geänderten Filialverbotsgesetzes unterbreitet der Oeffentlichkeit der Konsumverein **Thun-Steffisburg** und Umgebung. Die Verhältnisse in der Filiale Oberdiessbach waren seit längerer Zeit nicht mehr befriedigend, und schon im August 1933 ersuchte das kantonale Lebensmittel-Inspektorat um Abhilfe. Das kurz darauf erlassene Filialverbotsgesetz verunmöglichte aber der Genossenschaft, der Aufforderung des Lebensmittel-Inspektorates Folge zu geben, und erst das Inkrafttreten der Schiedsgerichtsordnung brachte eine Aenderung. Die Genossenschaft gelangte nun durch den V. S. K. an den Gewerbeverband, und da die vom Gewerbeverband angefragten Organisationen gegen das Gesuch der Genossenschaft keinerlei Einwendungen erhoben, steht nun der Weg offen. Da das bisherige Lokal eine befriedigende Erweiterung nicht zulässt, erwarb die Genossenschaft einen Bauplatz und wird darauf einen Neubau erstellen. Hoffen wir, dass sich die noch kommenden Fälle in derselben Minne erledigen lassen wie der eben behandelte. h.

Grafstal. Die Allgemeine Konsumgenossenschaft Grafstal-Winterberg vergrößert sich. 1908 gegründet, schritt man schon 1912 trotz der dünnen Finanzen zum Bau eines Eigenheims, im Vertrauen auf die kommende Entwicklung. Im ersten Jahr ergab sich ein Umsatz von 34,000 Fr. Schwer drückte die Schuldenlast auf die junge Genossenschaft, war doch der Baukredit um 7000 Fr. überschritten worden, die durch Wechsel beschafft werden mussten. Da brachten die Mitglieder 10,000 Fr. zusammen, die Wechsel konnten eingelöst werden, und es blieb noch etwas als dringend nötiges Betriebskapital übrig. Es ging vorwärts. Vorsichtige Geschäftsführung sorgte im Laufe der Jahre für reichliche Reserven, die gut genossenschaftlich eingestellte Bevölkerung für die notwendige Umsatzvermehrung. Nach etwelchen Rückschlägen der Nachkriegsjahre erreichte der Umsatz mit 220,000 Fr. den Höchststand seit der Gründung der Genossenschaft.

Die Anforderungen stiegen, der Aufgabenkreis erweiterte sich, die Raumverhältnisse wurden immer schwieriger, und die Frage einer baulichen Erweiterung immer dringender. Also wurde projektiert und gerechnet, die Frage der Finanzierung gelöst und der Bau beschlossen. Im Spätsommer begonnen, von bestem Wetter begünstigt, konnten die vertraglichen Termine eingehalten und der neue erweiterte Laden programmmässig am 2. Dezember dem Betriebe übergeben werden und in einem gewaltigen Weihnachtsgeschäft seine Feuerprobe bestehen. Eine moderne Ladeneinrichtung, entworfen und erstellt von der Firma Hans Leitl, Effretikon, gibt dem neuen Laden von nunmehr 18 Meter Länge eine gediegene Note und zeigt in der praktischen, auf alle Details bedachten Anordnung, was die Genossenschaft bieten kann.

Mit der baulichen Erweiterung wurde eine Sulzer-Zentralheizungsanlage für das ganze Haus erstellt und damit auch diese längst dringend gewordene Frage in glücklicher Weise gelöst.

Für Generationen ist nun Raum geschaffen für eine weitere gesunde Entwicklung. Möge ein guter Stern weiter über unserer Genossenschaft und unserem Genossenschaftsvolk walten, der tiefe Sinn unserer Devise «Viribus unitis» immer mehr erfasst und verwirklicht werden.



Schweizerische Volksfürsorge / Basel

Volksversicherung auf Gegenseitigkeit

Tätigkeits-Bericht nebst Rechnung pro 1935.

Die mannigfachen Störungen, die schon einige Jahre das Wirtschaftsleben beeinträchtigen, haben sich in 1935 noch vermehrt. Weite Volkskreise sind infolge verminderten Einkommens genötigt, mit ihren finanziellen Mitteln äusserst sparsam umzugehen. Sodann hat die grosse Währungsunruhe eine allgemeine Unsicherheit hervorgerufen. Es bedurfte deshalb grosser Anstrengungen, um den Versicherungsbestand möglichst zu erhalten und durch den Abschluss von neuen Versicherungen weiter zu entwickeln.

Im Berichtsjahre lagen **neue Versicherungsanträge** über **Fr. 4,653,602.— Versicherungssumme** zur Behandlung vor. Im Laufe des Jahres sind durch Tod des Versicherten, Ablauf der Versicherungsdauer, Rückkauf, Verzicht etc. **Fr. 2,174,180.— Versicherungssumme** in Wegfall gekommen.

Bis zum Ende des Geschäftsjahres ist der **Versicherungsbestand** auf **Fr. 41,053,802.— Versicherungssumme** angewachsen. Die Einnahmen an **Prämien und Zinsen** haben im Berichtsjahre **Fr. 2,245,716.75** betragen. Für eingetretene **Todesfälle** sind **Fr. 261,045.90** und für **abgelaufene Versicherungen Fr. 461,406.—** ausbezahlt oder zurückgestellt worden. Seit der Betriebseröffnung (1. Dezember 1918) bis Ende 1935 sind für Todesfälle, abgelaufene Versicherungen etc. insgesamt Fr. 6,725,902.13 ausgerichtet worden.

Nach Vornahme der erforderlichen Erhöhung des Dekkungskapitals und der Prämienüberträge und nach Verzinsung des Garantiekapitals zu 5% beläuft sich der **Einnahmenüberschuss** auf **Fr. 262,520.90**, wovon Fr. 50,000.— dem statutarischen Reservefonds und Fr. 212,520.90 den Ueberschussfonds der Versicherten zugewiesen werden.

Nach Vornahme dieser Ueberweisung sind der statutarische **Reservefonds** auf **Fr. 580,000.—** und die **Ueberschussfonds der Versicherten** auf **Fr. 1,018,533.28** angewachsen.

Die **ordentlichen Garantiemittel** (Deckungskapital, Prämienüberträge etc.) sind nach soliden versicherungstechnischen und kaufmännischen Grundsätzen berechnet und betragen **Fr. 12,442,606.57.**

Ueber diese ordentlichen Garantiemittel hinaus verfügt die Schweizerische Volksfürsorge noch über **ausserordentliche Garantien** (Garantiekapital, Gründungsfonds, statutarischer Reservefonds und Ueberschussfonds) von zusammen **Fr. 1,948,533.28.**

Die **gesamten Garantiemittel,** welche am Ende des Vorjahres Fr. 13,579,620.68 betragen haben, sind bis 31. Dezember 1935 auf **Fr. 14,391,139.85** angewachsen. Diese Kapitalien sind restlos in der Schweiz und zwar hauptsächlich in soliden schweizerischen Wertpapieren und ersten Schweizerhypotheken angelegt.

Das gute Rechnungsergebnis und der günstige Stand der Ueberschussfonds gestatten, die Ueberschussanteile wiederum in gleicher Weise festzusetzen und zu erhöhen wie in den Vorjahren, und zwar wie folgt:

A. Versicherungen nach den alten Tarifen. Der Ueberschussanteil beträgt im Jahre 1937 in Prozenten der Tarifprämie für Versicherungen im

3. und 4. Versicherungsjahr 9 %
5. und 6. Versicherungsjahr 10 %
7. und 8. Versicherungsjahr 11 %
9. und 10. Versicherungsjahr 12 %
11. und 12. Versicherungsjahr 13 %
13. und 14. Versicherungsjahr 14 %
15. und 16. Versicherungsjahr 15 %.

Für Versicherungen mit mehr als 16 abgelaufenen Versicherungsjahren beträgt der Ueberschussanteil 16 %.

B. Versicherungen nach den neuen Tarifen. Der Ueberschussanteil beträgt im Jahre 1937 für Versicherungen mit einer vereinbarten Versicherungsdauer von

	10—14	15—19	20—24	25—29	30 und mehr Jahren
im 3. Versicherungsjahr	6%	7%	8%	9%	10%
im 4. Versicherungsjahr	7%	8%	9%	10%	11%
im 5. Versicherungsjahr	8%	9%	10%	11%	12%
im 6. Versicherungsjahr	9%	10%	11%	12%	13%
im 7. Versicherungsjahr	10%	11%	12%	13%	14%
im 8. Versicherungsjahr	11%	12%	13%	14%	15%
im 9. Versicherungsjahr	12%	13%	14%	15%	16%

der Tarifprämie.

C. Volksversicherungen mit Halbmonatsprämien (Tarif 3). Der Ueberschussanteil beträgt auf das Ende des

4. Versicherungsjahres 25.00 %
5. Versicherungsjahres 51.00 %
6. Versicherungsjahres 78.04 %
7. Versicherungsjahres 106.16 %
8. Versicherungsjahres 135.41 %

des jährlichen Prämienbetrages.

Zum Schlusse gestatten wir uns, auf die Jahresrechnung und die Bilanz, sowie auf den Bericht der Revisoren zu verweisen. Gleichzeitig möchten wir daran erinnern, dass die Schweizerische Volksfürsorge seinerzeit vom Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) gegründet worden ist, um auch der weniger bemittelten Bevölkerung Gelegenheit zum Abschluss einer guten und sicheren Lebensversicherung zu geben. Sie steht auf dem Boden reiner Gegenseitigkeit. Die jährlichen Rechnungsüberschüsse werden daher ausschliesslich zu Gunsten der versicherten Mitglieder verwendet.

Jahresrechnung pro 31. Dezember 1935

A. Einnahmen.

		Fr.
1. Ueberträge aus dem Vorjahre		11,546,675.41
2. Prämieneinnahme		1,664,449.30
3. Zinsen einschliesslich Marchzinsen		581,267.45
4. Gebühren		3,506.70
5. Vergütungen des Rückversicherers		173,920.60
6. Gewinn aus Kapitalanlagen		3,964.55
7. Sonstige Einnahmen		156,898.75
Total der Einnahmen		14,130,682.76

B. Ausgaben.

		Fr.
1. Unerledigte Versicherungsfälle und Rückkäufe aus Vorjahren		4,780.42
2. Versicherungsfälle aus dem Rechnungsjahre		
a) Todesfälle	Fr. 261,045.90	
b) abgelaufene Versicherungen	» 461,406.—	
c) Renten	» 14,830.40	737,282.30
3. Rückkäufe		182,205.91
4. Ueberschussanteile		156,898.75
5. Rückversicherungsprämien		163,279.55
6. Verwaltungskosten		107,410.04
7. Agenturkosten und Arzthonorare		96,304.90
8. Steuern und sonstige Abgaben		10,532.45
9. Verzinsung des Garantiekapitals		12,500.—
10. Abschreibungen (Mobiliar)		112.30
11. Verlust aus Kapitalanlagen		110,866.—
12. Sonstige Ausgaben		60,365.01
13. Ueberträge auf das nächste Jahr		12,225,624.23
Total der Ausgaben		13,868,161.86

C. Zusammenzug.

Einnahmen	14,130,682.76
Ausgaben	13,868,161.86
Ueberschuss der Einnahmen	262,520.90

D. Verwendung des Ueberschusses der Einnahmen.

An den statutarischen Reservefonds		50,000.—
An den Ueberschussfonds:		
a) der Einzelversicherung	Fr. 209,780.37	
b) der Kollektivversicherung	» 2,740.53	212,520.90
gleich wie oben		262,520.90

Bilanz pro 31. Dezember 1935

(Nach Verwendung des Ueberschusses.)

Aktiven.

	Fr.
1. Wertpapiere	3,231,339.—
2. Hypotheken	8,473,990.50
3. Darlehen an Versicherte	853,752.—
4. Darlehen an Körperschaften	200,000.—
5. Bankguthaben und Postscheckkonto	1,415,583.75
6. Guthaben bei Agenturen	127,148.14
7. Marchzinsen	31,519.55
8. Kassa	10,944.30
9. Mobiliar (abgeschrieben)	—.—
10. Sonstige Aktiven	46,862.61
	14,391,139.85

Passiven.

1. Garantiekapital	250,000.—
2. Gründungsfonds	100,000.—
3. Deckungskapital (Prämienreserve)	11,907,655.75
4. Prämienüberträge	317,968.48
5. Statutarischer Reservefonds	580,000.—
6. Ueberschussfonds	1,018,533.28
7. Reserve für unerledigte Versicherungsfälle und Rückkäufe	11,161.97
8. Vorausbezahlte Prämien	65,521.90
9. Sonstige Passiven	140,298.47
	14,391,139.85

Bericht der Revisoren (Kontrollstelle).

Die unterzeichneten, gemäss § 30 der Statuten, von der ordentlichen Generalversammlung vom 16. März 1935 gewählten Revisoren haben das gesamte Rechnungswesen pro 1935, sowie die Jahresrechnung und die Bilanz pro 31. Dezember 1935 der Schweizerischen Volksfürsorge, Volksversicherung auf Gegenseitigkeit in Basel, eingehend geprüft und unterbreiten der Generalversammlung den nachstehenden Bericht und Antrag.

Die Treuhandabteilung des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) hat die Eintragungen in die Bücher mit den Belegen verglichen. Sie hat den Postcheck-, den Bank- und den Kassaverkehr, sowie den Verkehr mit den Agenturen kontrolliert. Sie hat die getroffenen Buchungen über Auszahlungen und Rückstellungen für Todesfälle, abgelaufene Versicherungen und Rückkäufe und über Auszahlungen und Rückzahlungen von Darlehen überprüft Ferner sind die Prämieneinnahme und die Zinseneinnahme, sowie die Ausgaben für Verwaltungskosten sorgfältig geprüft worden. Die Uebertragungen von den Journalen in das Hauptbuch sind verglichen worden, und es ist festgestellt worden, dass die in der Bilanz eingestellten Aktiven und Passiven mit dem Hauptbuch übereinstimmen.

Alle Eintragungen sind richtig befunden worden.

Bei der am 1. Februar 1936 stattgefundenen Schlussrevision sind den Revisoren die Schuldbriefe, die Grundpfandobligationen und die Wertpapiere oder, soweit dieselben sich bei der Nationalbank im Depot befinden, die Depotscheine und ferner die Schuldscheine für Darlehen zur Kontrolle vorgelegt und in vollständiger Ordnung befunden worden.

Ferner haben die Revisoren in die statistischen und versicherungstechnischen Arbeiten Einsicht genommen und sich davon überzeugt, dass diese Arbeiten sorgfältig ausgeführt wurden und dass das Deckungskapital und die Prämienüberträge gemäss den bestehenden gesetzlichen und behördlichen Vorschriften gewissenhaft berechnet worden sind.

Die unterzeichneten Revisoren beantragen der Generalversammlung, den vorliegenden Tätigkeitsbericht pro 1935, sowie die Jahresrechnung und die Bilanz pro 31. Dezember 1935 zu genehmigen und dem Verwaltungsrat sowie der Direktion für ihre Geschäftsführung im Jahre 1935 Décharge zu erteilen.

Mit Hochachtung

Die Revisoren (Kontrollstelle):
Treuhandabteilung des V. S. K.,
Für dieselbe: Ed. Neidhard.
P. Hitz.

Basel, Turgi, den 1. Februar 1936.

Verwaltungskommission

1. Der Konsumgenossenschaft Wengen ist zu ihrem 25jährigen Bestehen am 26. Februar 1936 ein Gratulationsschreiben zugestellt worden.

2. Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind folgende Vergabungen gemacht worden:
Fr. 100.— vom Konsumverein Hausen am Albis;
Fr. 25.— vom Konsumverein Oberkempttal;
Fr. 25.— von Herr Benjamin Gutzwiller-Gschwind, Oberwil bei Basel.

Diese Zuwendungen werden anmit bestens verdankt.

Bibliographie

(Die hier angegebene Literatur ist leihweise erhältlich bei der Bibliothek des V. S. K., Basel, Thiersteinerallee 14.)

Eingelaufene Schriften.

Ligue pour l'Action morale, Lausanne: Le mobile du gain et la question sociale. Lausanne, 1922. 16 S.

Lundsfryd, V. E.: Eine Verbesserung im Transport von Landesprodukten. Moderner Kühltransport auf Eisenbahn und Strasse. Kobenhavn, 1933. 24 S.

Luytgaerens: La Position des petits et moyens cultivateurs vis-à-vis de la question sociale. 1934. Pag. 161—174. 18 S.

Arbeitsmarkt

Angebot.

Gesucht für 16jährige Tochter (aus der welschen Schweiz), welche vier Jahre die Sekundarschule besuchte, **Volontärstelle** in Konsumgenossenschaft zur Vervollkommnung der deutschen Sprache. Antritt nach Ostern. Offerten erbeten unter Chiffre A. A. 1883 an die Société coopérative de consommation in Avenches.

17jährige Tochter, deutsch und französisch sprechend, welche 5 Jahre die Sekundarschule besuchte, wünscht **Lehrstelle als Verkäuferin** in Konsumgenossenschaft. Offerten erbeten an Roth, alt Käser, Niederbipp (Bern).

27jähriger **Bäcker-Konditor** sucht Stelle in Konsumbäckerei; würde eventuell auch Stelle als **Magaziner** annehmen. Offerten unter Chiffre W. M. 220 an den V. S. K., Basel 2.

17jährige Tochter, Welschschweizerin, sucht, zwecks Erlernung der deutschen Sprache, Stelle als **Volontärin** bei Depothalter. Mithilfe im Haushalt und Laden. Offerten erbeten an Mlle Marie-Jeanne Genetti, in Ardon (Wallis).

Tochter gesetzten Alters, langjährige **I. Verkäuferin,** in der Lebensmittel-, Mercerie-, Manufaktur- und Geschirrwarenbranche gut bewandert, freundlich im Verkehr mit der Kundschaft und mit dem Genossenschaftswesen vertraut, sucht Stelle als I. Verkäuferin. Würde auch grössere Filiale übernehmen, event. mit sonniger Dreizimmerwohnung. Gute Zeugnisse vorhanden. Offerten erbeten unter Chiffre B. J. 46 an den V. S. K., Basel 2.

Man sucht für 17½jährige Tochter, Welschschweizerin, deutsch und französisch sprechend, **Volontärstelle** in Konsumgenossenschaft. Offerten erbeten an Mme C. Peter, route de Neuchâtel 2, Neuveville.

Nachfrage.

Landkonsum im Kt. Graubünden sucht selbständige, flinke Verkäuferin. Bewerberinnen, die speziell in der Schuh- und Haushaltungsartikelbranche gut versiert sind, erhalten den Vorzug. Eintritt Anfang oder Mitte April. Offerten mit Zeugniskopien und Photo erbeten unter Chiffre K. V. K. 41 an den V. S. K., Basel 2.